
I buoni e i cattivi

di [Massimiliano De Bonis](#)

Pubblicato il 17 Settembre 2012

per iniziare la settimana con un sorriso... un ricordo dei bei tempi andati per noi consulenti e la differenza con le difficoltà del mondo di oggi

Comunicazione operazioni rilevanti Iva, comunicazione delle operazioni con soggetti aventi sede in paesi a fiscalità privilegiata, comunicazione all'Anagrafe Tributaria dei dati riferiti al mese solare precedente relativi ai soggetti con i quali sono stati intrattenuti rapporti di natura finanziaria, comunicazione....

Diciamocela tutta, quanti di noi, alle prese con questi adempimenti di recente introduzione, non vengono assaliti da violenti attacchi di nostalgia?

Ci si ferma un minuto, si attende che i ricordi faticosamente si ricollochino in maniera ordinata, ed ecco che rivediamo il film dei nostri primi giorni lavorativi, riassaporiamo l'entusiasmo dell'attività professionale appena cominciata e l'ingenua convinzione di poter perseguire la perfezione lavorativa.

Rivediamo la nostra scrivania, magari è la stessa, ma meno attrezzata tecnologicamente. Oggi abbiamo conquistato qualche centimetro di spazio in più grazie all'avvento dei monitor ultrasottili che hanno sostituito quei grossi cubi che proiettavano testo verde e radiazioni di eguale colore. Lo scaffale dietro le nostre spalle è decisamente più fornito di testi e aggiornamenti, mai letti ma ordinati in bella evidenza in ordine cronologico, e nel cassetto, sempre a portata di mano, quei due-tre testi che consultiamo a mo' di oracolo per ogni evenienza, quelli che ognuno di noi considera "le sacre scritture", consunti a tal punto che hanno ormai assunto aspetto e consistenza di antichi papiri egizi.

E mentre i ricordi prendono forma, sembra quasi possa ricomparire qualche cespuglio di capelli in più a decorarci il capo, e scomparire qualche scomoda capsula ortodontica.

Rammentiamo gli adempimenti di allora, sempre rigorosamente da eseguire sotto stress, ma che più si prestavano ad un lavoro da effettuare in "team", più farcito di rapporti umani.

Le interminabili code per la consegna delle dichiarazioni dei redditi o del deposito dei bilanci erano sicuramente attività estreme per atleti temprati, ma permettevano anche uno scambio sociale, dall'amicizia estemporanea ("E' la

tua prima consegna di bilanci? piacere mi chiamo Memmo”), al litigio per la precedenza (“Lei è arrivato dopo di me” “ma quando mai se è dall’altro ieri che ho parcheggiato la nonna davanti all’ingresso per tenermi il posto”), od ancora alla solidarietà umana (tutti contro l’impiegato dell’ufficio sempre troppo lento).

Ma soprattutto ben rammentiamo che ci siamo prefissi l’obiettivo di diventare dei bravi professionisti.

Proprio in tema, uno dei miei primi ricordi che riguardano l’attività professionale (potremmo dire il primo vagito fiscale) concerne l’approccio con il mondo imprenditoriale.

Avevo studiato un provvedimento normativo di 200 articoli. Due notti di approfondimento, di confronto con la normativa previgente, di analisi delle variazioni, di pianificazione e di ricerca della soluzione più conveniente.

Poi quasi un’ora ad illustrare il tutto al cliente imprenditore: la norma, la migliore modalità di applicazione, i vantaggi e gli svantaggi, quando una sola domanda stoppò di colpo la mia forbita illustrazione:

“E se non mi adeguo a cosa vado incontro?”

Il mio viso probabilmente conobbe il pantone di tutte le colorazioni del banco vernici del Brico Center: dal bianco latte al rosso cardinale; provai a biasciare qualcosa, mi sentivo come un scolaretto pescato impreparato.

Non era nel programma... la professoressa non ce l’ha mai spiegato....poi poi... ho perso il libro... ecco!

L’articolo che riguardava le sanzioni non l’avevo neanche letto, non credevo fosse importante sapere se la multa ammontasse a un milione di lire o a trecentomilioni, se c’erano sanzioni accessorie o meno, non avevo fatto i conti con la mentalità imprenditoriale: la valutazione della convenienza.

Ecco, avevo appena conosciuto il mondo con il quale mi sarei dovuto misurare quotidianamente.

Il mio *dominus* (che della norma in questione non aveva letto neanche il titolo) subentrò con esperienza con un generico discorso sul profilo sanzionatorio nelle consuete applicazioni delle tematiche giuridico-amministrative nel contenzioso tributario e dei risvolti penali che la disciplina organica della interpretazione dottrinale generava nell’apostolica giurisprudenza del diritto comune.... concludendo che valeva la pena rischiare la sanzione nella remota ipotesi di un accertamento ispettivo.

Lo sguardo trionfante che il cliente mi dedicò si traduceva nell’affermazione “ Questo sì che è un commercialista!”

Perché i nostri clienti (non tutti sono così, sia ben chiaro) la prima cosa che desiderano valutare è la convenienza alla disapplicazione di una norma?

Non ho mai rubato perché mi hanno insegnato che non si fa, non mi sono mai chiesto quale sia la pena e se magari non renda di più economicamente.

Sono abbastanza certo che i nostri clienti non si sognerebbero di interpellare un avvocato per conoscere precisamente quale sia la sanzione penale prevista per l'uxoricidio, eppure la convenienza potrebbe esserci, è assai probabile che la pena detentiva sia comunque più breve di una intera convivenza con il coniuge.

E nemmeno credo sia frequente un consulto medico preventivo per conoscere l'eventuale portata dei danni fisici riportabili per impatto da un secondo piano, prima di decidere se provare il brivido della caduta libera!

No, succede solo con i professionisti della materia fiscale e del lavoro, noi siamo i prediletti.

Peculiarità che agli occhi della opinione pubblica, talvolta, finisce per farci apparire come istigatori, alchimisti della elusione, insomma i cattivi della situazione.

Siamo visti come la categoria professionale più "cattiva", eppure siamo quelli che ad ogni novità legislativa della materia si affrettano a convocare i clienti per istruirli ed instradarli per prevenire i problemi, che illustrano da subito i rischi di una disapplicazione, anche se poi rispettano il libero arbitrio del cliente (del resto siamo anche più democratici, per noi non vale il detto "me lo ha ordinato il medico").

Magari il mio dentista mi avesse convocato prima che fossi riuscito a rompere il ponte (costatomi poco meno di quanto previsto per quello sullo stretto di Messina) con un pinolo avvertendomi del rischio cui sarei andato incontro in casi di simili sgranocchiamenti.

E non mi risulta che i penalisti indicano riunioni per i propri clienti allo scopo di erudirli su eventuali inasprimenti delle pene detentive consigliando loro di misurare con più attenzione la frequenza delle rapine a mano armata.

Eppure, semplificando il concetto ai minimi termini, è sentimento comune quello di categorizzare i lavoratori autonomi in professionisti "buoni" (che riparano i danni a spese del cliente), quelli cattivi (che pur tentano di prevenire la commissione di illeciti a proprie spese) e gli imprenditori (il motore del paese).

Anzi, se una mattina durante una passeggiata nel parco doveste sentire un genitore dire al proprio figliolo "ubbidisci sennò hai le botte" ed il figlio rispondere "ma quante botte mi daresti?" non potete sbagliare, avrete incontrato un futuro imprenditore, affrettatevi a fargli firmare un incarico professionale.

17 settembre 2012

Massimiliano De Bonis